

# 安徽供销集团与浙农深化交流探索合作之路

□办公室 朱宇童

9月9日,安徽省供销集团有限公司副总经理刘松率队到浙农控股集团参观考察。控股集团党委副书记、总经理李文华,党委副书记、监事会主席曹勇奇及相关负责人与考察团就公司资产管理运营工作开展交流。

李文华向考察团详细介绍了公司的业务模式、运营机制、组织架构和日常经营管理等工作成果,并着重分享了浙农发展的历史经验与自持资产建设运营方式。他表示,浙农的发展离不开省供销社、省兴合集团的正确领导和支持,也得益于公司始终坚持为农服务宗旨、落实多元经营战略、践行员工创业机制、抓好党建引领等方面,浙农坚持统筹规划,在充分调研基础上进行决策;坚持改革创新,不断探索资产管理新模式、新方法;坚持专业导向,持续赋能提升资产管理水平;坚持长效发展,重视补齐短板,立足



刘松一行参观浙农视界企业形象展厅

未来、打造品牌。

刘松详细介绍了安徽省供销集团有限公司的发展现状与整体发展战略情况,并对浙农的业务创新与资产管理运营方式表示认可,对李文华及浙农相关负责人的分享表示感谢。他表示,希望双方建立长期有效的沟通机制,发挥各自

优势在农业产业、房产开发等领域寻求合作机会,共同实现高质量发展。

期间,考察团一行先后参观了绿色双创孵化器、“浙农视界”企业形象展厅和萧山文创园等设施,详细了解了浙农的发展历史和资产管理创新成果。

## 速览

### 浙农股份召开推进供给端“配方肥替代平衡肥”行动动员会

9月22日,浙农股份在杭州召开推进供给端“配方肥替代平衡肥”行动动员会。浙农控股集团党委副书记、浙农股份董事长包中海出席会议并讲话,浙农股份总经理林昌斌主持会议。会议就阶段推进供给端“配方肥替代平衡肥”行动以及新形势下化肥业务转型升级等方面内容进行了交流探讨。包中海强调,各涉农企业要加强调整产品结构,积极开发、引进、推广适应现代农业需求的绿色优质农资产品。要顺应形势,提前布局,在新形势下寻求新机会,为推进绿色农资转型、助推农业高质量发展贡献更大力量。(通讯员 方小康)

### 浙农股份入选秋季农业生产农资保供重点企业名单

近日,中华全国供销合作总社公布2021年供销合作社秋季农业生产农资保供重点企业名单,浙农集团股份有限公司入选。近期,国内多地突发汛情,夺取全国秋粮丰收任务艰巨。浙农股份切实发挥农资供应主渠道作用,加强市场分析与研判,抓好资源采购储备,在有效保障商品货源调拨供应的同时,强化农资质量管理,杜绝假冒伪劣农资商品进入市场,全力保障秋粮生产农资供应,维持市场平稳。(浙农股份 陈延)

### 曹勇奇调研浙农实业龙泉、松阳项目

9月1-2日,浙农控股集团党委副书记、监事会主席曹勇奇赴浙农实业龙泉美林公馆、美林·松州华庭项目调研,实地察看了施工现场、项目会所及泳池景观示范区。曹勇奇肯定了项目团队在开发建设上的不懈努力 and 肯定成绩,并强调各项目要克服困难,有序铺排,在确保工期、质量及安全的前提下,保证项目品质,打造让社会各界满意的优质工程。(浙农实业 何晖瑾 苏厚丞)

### 在浙农二届三次理事代表会议在浙江农合举行

8月底,浙江省现代农业促进会二届三次理事代表会议在浙江农合举行,浙农控股集团副总经理、浙江农合总经理、农促会会长陈锡锋出席会议。会上,陈锡锋介绍了公司在为农服务方面的工作及优势,并表示浙江农合将与各会员单位一起,整合各方资源,以更加开放的姿态与各大业务平台、各个涉农服务领域紧密对接,推进农合联“三位一体”改革与农业现代化建设步伐,助力乡村振兴。(通讯员 陈叶霖)

### 现代农业公司下属两家单位入选“浙江农机社会化服务50例”

近日,浙江省农业农村厅公布了“浙江省农机社会化服务50例”榜单,浙农现代农业有限公司下属浙农飞防科技服务有限公司、杭州广通植保服务合作社分别凭借“平台+网络+服务”社会化服务优势和“绿色高效+防治统治”植保社会化服务特色双双入选。据悉,“浙江农机社会化服务50例”面向浙江省农机行业,由当地农机站推荐、浙江省农业农村厅评选,旨在联合全省农技资源促进农机社会化服务水平的提升。(现代农业 姜洋)

### 惠多利供应链金融成功发放首笔企业客户贷款

8月26日,由惠多利农资有限公司和杭州联合银行合作的供应链金融E农贷为嘉兴平湖市曹桥供销专业合作社提供了200万元授信,授信期限三年,最长贷款期一年,综合年化利率5.15%,客户当场提用50万元。这是惠多利供应链金融E农贷发放的首笔企业客户贷款,对于扩大服务范围,增强为农能力具有积极意义。目前惠多利供应链金融E农贷已累计发放贷款逾2亿元。(通讯员 范建政)

### 惠多利智慧农业(上海)有限公司正式成立

近日,由惠多利农资有限公司、苏州海森无人机科技有限公司、浙农现代农业有限公司共同出资组建的惠多利智慧农业(上海)有限公司正式成立。该公司是惠多利联合内外单位,立足区域农业实际,顺应农业高质量发展趋势做出的创新探索。接下来,公司将加快上海飞防市场布局,积极探索农资经营转型升级和数字农业服务模式,努力成为具有浙农特色的农业社会化服务体系的重要一环。(惠多利 林廷坤)

### 惠多利获评省农科院“十三五”院企科技合作优秀示范企业

8月27日,浙江省农科院公布了“十三五”院企科技合作优秀示范企业名单,惠多利农资有限公司名列其中。近年来,惠多利公司积极加强同省农科院农技战略合作,参与了2个肥料领域产品研发与推广应用,浙江省重点研发项目,转化浙江省农科院科技成果2项,开发10余种作物50多个配方肥产品,推广作物配方肥7.8万吨,推广使用面积156万余亩,降低纯氮施用量

6240吨,为浙江省持续推进化肥减量增效、深化落实化肥定额制和配方肥推广工作作出了积极贡献。(惠多利 罗丙芳)

### 浙农金泰总经销产品d-柠檬烯获批作登记

近日,农业农村部农药检定所根据《行政许可法》、《农药管理条例》有关规定,对第9批审议通过的48个农药产品相关信息予以公示。其中,包括浙农金泰总经销产品d-柠檬烯在内的21款农药获批作登记。本次d-柠檬烯扩作靶标主要应用于草莓炭疽病,将进一步推动产品网络渠道拓展和市场份额提升。(通讯员 万良辉)

### 明日控股召开2021年度导师分享会

9月10日,明日控股召开2021年度优秀导师分享暨导师制总结交流大会,会议通过线上线下相结合的方式展开。明日控股董事长韩新伟对导师制项目实施所取得的成效表示肯定,对导师们的认真付出表示感谢。他指出,新人的成长也是导师能力的重要体现,是教学相长、互相成就的过程;导师制会带动个人和团队绩效的提升,进而促进公司整体绩效生态的改善;新人强则明日强,投资教育是公司最有价值的投资方向,公司将进一步加大新人培养力度,帮助新人更好成长。(明日控股 郑妮)

### 华都股份获评“AAA级信用企业”

近日,经杭州资信评估公司的严格考核与综合评选,华都股份被评定为杭州地区“2020年度企业信用等级AAA级”资信单位。华都股份已9次获得该项荣誉。据悉,资信评级是由资信评估机构依据中国人民银行《信贷市场和银行间债券市场信用评级规范》,从基础信用能力、经营与竞争、诚信建设和信用管理、财务实力、信用记录等指标入手,全面综合考核企业诚信建设和信用管理能力与水平,AAA级为企业信用评级最高等级。(通讯员 张文琴)

### 安吉华都·龙山临湖台圆满交付

9月8-16日,安吉华都·龙山临湖台项目在业主的热切期盼中顺利交付。交房过程中,临湖台项目工作人员在严格遵守防疫要求,做好一系列防疫措施基础上,积极协助业主完成相关资料审核、交付手续办理、现场验房等工作,及时为其提供专业服务,获得业主

### 新疆农资集团考察团到访浙农

□通讯员 方小康

9月16日-18日,新疆农资集团副总经理李万君一行到访浙农,与浙农控股集团党委副书记、浙农股份董事长包中海,控股集团党委委员、浙农股份总经理林昌斌及涉农业务相关负责人展开座谈交流。

考察团参观了“浙农视界”企业形象展厅,详细了解了浙农发展历程、业务板块、企业文化等情况,并与浙农股份及下属涉农公司有关人员进行了交流,深入了解了浙农经营网络布局、农业社会化服务、农业产业数字化建设等方面的情况。李万君对浙农不断改革创新的经营理念与企业精神表示赞赏。双方就两地间产业合作等问题进行了讨论交流,并希望进一步加强沟通交流,寻求合作机会,实现共赢发展。

在浙期间,考察团还参观了浙农现代农业产业综合服务中心和宁波金惠利、新昌惠多利等经营服务网点。

### 浙农实业成功竞得松阳独山区地块

□浙农实业 黄恬

9月1日,浙农实业成功竞得丽水市松阳县环城南路与环城西路交叉口西北商住地块。继松州广场、松州华庭一期及松州华庭二期后,浙农实业在松阳再落一子。

本次竞得地块用地面积约61亩,可建计容面积约7.36万m<sup>2</sup>,坐落于南城独山区块,是松阳县政府重点打造的商务、金融区域。地块紧邻规划新建政府新行政中心与市民广场,毗邻美丽的独山与松阴溪景区,入选2021年浙江未来社区名单的松阳江南社区亦将选址于该区域。该项目将被打造成环境优美、新型人居示范区,成为迎接四方来客的重要窗口。

广泛好评。(通讯员 林菁)

### 济宁华都·金色兰庭获评省级“质量标杆”项目

9月10日,山东省住房和城乡建设厅发布《关于公布品牌建设典型示范案例和“质量标杆”项目(第二批)的通知》,华悦物业在管的济宁华都·金色兰庭小区入选山东省物业服务行业“质量标杆”项目。自2014年接管金色兰庭以来,华悦物业秉承“认真对待每一件小事,站在业主角度解决问题”的原则,持续为小区业主提供高品质的物业服务体验。(通讯员 郑利利)

### 惠多利与浙农实业精准帮扶见成效

8月26日,衢州市龙游县东华街道上杨村党支部书记、上杨村股份经济合作社社长叶小军一行向浙江惠多利肥料科技有限公司和龙游国际建材家居城送上锦旗和感谢信,感谢惠多利和龙游建材城对上杨村黄花梨种植的技术和物资帮扶。据悉,自去年5月起,两公司积极响应“决战决胜脱贫攻坚”号召,共同为龙游县上杨村黄花梨基地产业发展提供技术物资帮扶。今年,梨园基地的“上杨梨”品质、口感均有所改善,深加工产品比例显著提高,受到市场的一致好评。(通讯员 范建政 浙农实业 王文仙)

### 浦江农批市场为患病商户组织爱心捐款

近日,在得知浦江农批市场商户王光荣身患肾脏衰竭5期,自费治疗经济负担巨大后,浙农实业党支部浦江农批市场党小组积极牵头,组织全体员工捐赠爱心并前往探望。在知悉市场发动爱心募捐后,市场商户也纷纷伸出援手,倾情相助。浦江农批市场累计收到爱心捐款9099元,已悉数送到王光荣家属手中。(浙农实业 张秋霞)

### 浙农科创园获评“杭州市三星级小微企业园”

近日,杭州市小微企业园工作联席会议办公室下发《关于公布2020年度全市小微企业园绩效评价结果的通知》,浙农科创园获评“杭州市三星级小微企业园”。浙农科创园依托于浙农控股集团的优质产业生态资源,结合自身特色和优势,开拓性地推出了“产业科创+生态绿色化”模式,经过三年的沉淀,现已成为业内领先的科创产业服务解决方案提供商、科创孵化综合服务商、数字经济产业运营商。(通讯员 楼立祺)

# 深化改革 提质增效 惠多利下属江苏江西公司经营发展取得积极成效

□办公室 徐玥琪

金秋时节,当秋风吹过丰收的大地,惠多利农资有限公司下属江苏惠多利和江西惠多利也在辛勤付出中收获了新的发展。近两年来,两家公司坚持以惠多利“深化改革、提升效益”主题活动为指导,深刻立足自身经营管理实际,瞄准提质增效根本目标,开展一系列调整改革和创新尝试后,取得了显著成效。今年前8个月江西惠多利对外销售化肥超18万吨,同比增长20%多,江苏惠多利经营质量明显改善,两家单位经营效益都创下了近年来最好水平。

江西惠多利作为惠多利重要省级区域公司,长期扎根江西省农资供应和农化服务市场,在南昌、抚州、赣州等11个地市设立12家经营部,员工40余名。前几年因受市场环境变化、内部处于调整阶段等影响,经营成果不甚理想。2020年惠多利《深化改革、提升效益》主题活动实施方案出台后,江西惠多利坚决贯彻落实,多措并举推进“加咸减除”一起做,以调整改革手段推动发展。针对经营部发展不平衡、部分经营部盈利能力不强的问题,江西惠多利对赣州、赣东大区的管理运作进行了优化,整合了公司下属赣州、鹰潭和东乡等经营部,同时通过经营

部合伙制和销售提成制充分调动员工积极性,完善考核制度、大胆启用新人,加强了对经营部的改革管理;部分经营部除销比例较高、风险大,就规范业务流程,严格管控应收账款风险,确保事前审核,各环节“阳光化”操作,同时重点核查各经营部的收款方式,并积极推广E农贷,

确保经营稳健发展。

在改革力量牵引下的江西惠多利,出现了许多“润物细无声”的改变。公司在去年疫情期间迅速组织复工复产,积极开展货物配送,保证市场供应、变现库存利润,业务及农化人员通过线上开展多种形式的农技直播培训,促进了撒可富等高端差异肥的销售;积极开拓工贸业务,多途径组织复合肥原材料,与江西的主要复合肥工厂建立了合作关系,逐步扩大公司影响力,促进销售规模的增长;在行情波动较大的情况下,认真研判,把握购销节奏,经营效益明显提升;通过制定差异肥专项考核办法,加大了销售提成力度,大力开展农化促销活动,进一步提升经营部业务员的积极性,差异肥销量取得了突破;坚持每月对经营部开展突击盘点检查,并由专人对客户进行电话回访,整顿了打款到个人账户等违规行为,严格规范相关业务操作……推进内部改革后的江西惠多利,发展的内生动力激发了,自我管控意识强化了,运营成本降低了,市场竞争力提高了,也更适应市场环境了。2020年,江西公司销售额3.69亿元,同比增长10%;销售化肥19.13万吨,同比增长24%,公司开始向好发展。

无独有偶,除江西惠多利外,江苏惠多利也通过改革迎来了发展新生机。在2019、2020年连续两年出现经营亏损后,江苏惠多利下定决心,对公司组织架构、管理方式等作出了重大调整。改革前,公司采用“大区制”进行管理,大区经理和经营部经理职权重叠,层级划分不清晰,难免影响对接及执行效率。为了提高组织运转效率,江苏惠多利取消了“大区制”,转而由经



江苏惠多利公司在赣东收购肥料

营部经理直接对接总部,扁平化管理让职权更加明确,也大大提高了营销效率和管理效率。此外,惠多利还对江苏公司

经营班子进行了调整,主要领导直接对接业务员,建立业务员日报机制,同时加大了对业务人员的激励力度,设置超量奖、超额奖等奖项,每月评比销售冠军,鼓励大家比学赶超,提增销量,多方面促进业务员积极性的提高。通过一系列改革,公司团队士气大提高,精神面貌焕然一新,员工责任感、凝聚力和大大增强,经营质量有了明显提升。

今年上半年,受全球货币增发和通胀的影响,化肥价格连续上涨,出现了几十年难得一遇的大行情。通过改革破解了发展难题的江苏惠多利势如破竹,上下同心,抓好行情决策,加大采购力度,把控销售节奏,氮肥、磷复肥、钾肥等产品毛利大幅增长,逆转了经营颓势,取得了较好效益,员工收入也大大增加。

据了解,作为近两年惠多利重大改革行动,“深化改革、提升效益”主题活动共涉及9大方面内容,在子公司优化经营管理、明确改革方向提供清晰指引的同时,也确立了公司自身重要发展抓手。通过一年多来的坚持推进,多项改革内容均取得了良好成果和积极进展:完成了工业板块整合,成立了浙江浙农生态肥业公司,工贸结合、双轮驱动的发展战略得到更好落实;以“虚拟公司制”、“合伙制”、“承包制”为主要模式的深化经营部改革工作在45家经营部进行试点,今年上半年试点改革经营全部实现盈利;初步构建起的本级直销体系,与原有的网络分销体系形成了有机结合,使得原有市场区域得到突破……这一系列变化为惠多利推动高质量发展奠定了坚实基础,开创了公司新市场形势下的发展新气象。

# 巧用“素材库” 妙构“共同体” 爱普科技创新线上线下联动营销推广模式

□办公室 朱宇童

“大家看啊,这是我自家的园子,橘子树用过两次‘诺普丰’,叶面边缘绿果面发亮,效果非常好啊!”这是在短视频“爱普植物营养小院”上的一个短视频,半分钟内细致展示了使用爱普科技化肥套餐



爱普科技推出的“爱普微课堂”直播画面

的柑橘树果实大小、样貌和叶片色泽,并与对照组进行同屏对比,农户现身说法,为产品大力点赞。爱普科技自去年疫情以来积极创新线上线下联动的业务营销推广模式,这类频繁出现在各互联网视频平台的短视频内容便是其创新成果之一。营销推广模式创新有效弥补了疫情对业务经营的影响,公司年经营规模保持30%的高速增长。

“爱普植物营养小院”是爱普科技建立的线上宣传矩阵重要一环,自今年上线以来已发布49个短视频,更加直观地向用户展示产品效果。“这些短视频,我们称之为‘素材库’,所有发布的视频都是我们和下游经销商在工作中搜集整理而来的。”爱普科技视频平台运营负责人、业务二部副经理辛海明介绍道。另外,在抖音和快手平台上,爱普科技也创立了视频号“爱普农业科技”,加上各大区经销商建立的农户联络微信群,迄今已在互联网上铺开了覆盖面较广的宣传阵地。今年三月初,“素材库”开始在各平台上线,保持一周两到三次的推送频率,总浏览量近8万,分享3300余次,扩大品牌影响的同时,也助力产品销量提升和服务转型升级。

“素材库”的内容并不是重复而单一的广告,视频来自全国各地,针对各种不同作物问题给出相应的产品解决方案,借助互联网突破时空限制,把示范田的成果搬到“云端”。通过自下而上的选树机制,由下级经销商搜集当地农户的普遍性问题,公司找寻国内外相关成功案例,结合当地实际进行组合方案设计,并和经销商、农户共

同参与实施,将方案成果进行视频记录并上传发布。而下游经销商客户在销售过程中只需在视频平台上根据农户作物所需找到相应的产品标签链接,打开视频,就能让农户亲眼见证,让营销工作更为便捷。也有部分农户通过平台推送自主观看视频,自发选择公司产品。

除了线下带动外,爱普科技也尝试打造自己的直播KOL(具有影响力与农技专业知识的直播),面向经销商增加优质的内容输出,帮助其提升农资产品销售能力,目前已在多个直播平台试水。“素材库”运营负责人辛海明和其他几位业务部经理纷纷出镜,摇身一变成为“主播”、“评论员”和“老师”。通过直播分享专业知识的方式,一方面可以填补“素材库”内容领域的空白,将目光投射在化肥行业趋势上,传播前沿的农业讯息和政策导向,引导经销商和农户选择更高效、绿色的化肥农药产品。另一方面可以进一步提升农研公司在国内特种肥经营领域地位,塑造专业的品牌内形象,传播公司关爱作物的核心理念,扩大行业影响力。

正是这一系列以解决农户痛点、经销商难点和沟通交流痛点为导向的有力创新,在一年多的摸索实践中逐步形成了爱普科技也更具优势的线上线下联动营销推广模式。公司董事长张伟表示:这一推广模式在全公司参与的基础上,形成总部研议决策,七大经销区及时跟进的长效机制。公司在全国七大区设立联络员,筛选并持续跟进重点经销商客户,加入经销商建立